

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600



Gestion d'un magasin - Optimiser la performance commerciale de votre point de vente

Cette formation se déroule en one to one avec votre formateur dédié, à distance, sur notre plateforme de webconférence, elle est opérationnelle basée sur la pratique avec un coaching adapté à votre profil et à votre planning.

Son contenu personnalisé à 100% qui s'adapte parfaitement à vos besoins.

Tarif de la formation

2490.00 € Net de TVA

Durée de la formation

14.00 heures

Profils des stagiaires

- Formation ouverte à tout public

Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation

- Formation à distance
- Formation individuelle
- Délais d'accès : 2 semaines

Prérequis

- Savoir rédiger sur clavier pour l'envoi d'e-mails ou traitement de texte.

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les compétences nécessaires pour mettre en place une stratégie de vente efficace et augmenter les ventes et la rentabilité du magasin
- Apprendre les techniques de gestion de l'inventaire, de présentation des produits, de Marketing et de service à la clientèle.
- Améliorer l'expérience client et maximiser les ventes
- Apprendre à utiliser les outils d'analyse de données pour suivre les ventes et les tendances du marché, et ainsi prendre des décisions stratégiques pour améliorer la performance commerciale du magasin

Contenu de la formation

- Introduction à la gestion d'un magasin
 - Les différents aspects de la gestion d'un magasin
 - Les différents types de magasins
 - Les objectifs commerciaux
- Stratégie de vente
 - Développer une stratégie de vente efficace
 - Établir des objectifs de vente
 - Identifier les tendances du marché
 - Utiliser les outils d'analyse pour maximiser les ventes

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600



- Gestion de l'inventaire
 - Principes de base de la gestion de l'inventaire
 - Planification des commandes
 - Réception et mouvements de stock
 - Contrôle de la qualité et de la sécurité des produits
- Présentation des produits
 - Techniques pour une présentation efficace des produits
 - Mise en place d'un plan d'affichage
 - Utilisation des étiquettes et des prix
 - Techniques pour mettre en valeur les produits
- Marketing et publicité
 - Techniques de Marketing pour promouvoir le magasin et les produits
 - Techniques de publicité pour attirer les clients
 - Utilisation des réseaux sociaux et du Marketing en ligne
 - Organisation d'événements et de promotions
- Service à la clientèle
 - o Techniques de service à la clientèle
 - o Améliorer l'expérience client
 - o Fidéliser les clients
 - o Gérer les réclamations et les plaintes
- Analyse de données et suivi des ventes
 - Utilisation des outils d'analyse de données
 - Suivi des ventes et des tendances du marché
 - Élaboration des rapports de vente
 - Utilisation des outils de CRM pour améliorer les ventes
- Conception et aménagement du magasin
 - Concepts de base de la conception et de l'aménagement d'un magasin
 - Maximiser l'attractivité et les ventes
 - Utilisation de l'éclairage et de la couleur
 - Organisation de l'espace de vente
- Gérer les employés et les équipes
 - Gérer les employés et les équipes
 - Recrutement et sélection des employés
 - Formation et développement des employés
 - Gestion des performances

Organisation de la formation

Rythme de la formation

- La formation se déroule à distance, en individuel avec votre formateur.
- Il est possible de séquencer la formation en plusieurs sessions afin de nous adapter à votre planning.

Equipe pédagogique

Les formations sont menées directement par votre formateur spécialisé dans la discipline depuis plusieurs années. Elles se déroulent en one to one et sur-mesure.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil du stagiaires dans une salle de webconférence
- Documents supports de formation projetés en partage d'écran
- Démonstration pratique
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Formation Access | 338 chemin des Lavandins Les Pennes-Mirabeau 13170 | Numéro SIRET: 89106648200011 | Numéro de déclaration d'activité: 93131868213 (auprès du préfet de région de: Provence-Alpes-Côte-D'azur) | Version 10/01/2021

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600



- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites.
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Accessibilités

La formation se déroulant à distance, une adaptation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter